





ESTUDIA NUESTRO PROGRAMA

ESTRATEGIAS INNOVADORAS EN E-COMMERCE

VENTAS EN CANALES ELECTRÓNICOS



Recibe tu diploma y credencial CESA



Metodología

VIVO

Este programa de aprendizaje se desarrolla en modalidad online en vivo, permitiendo la interacción directa con expertos y la aplicación inmediata de conceptos en un entorno dinámico. Las sesiones en vivo están diseñadas para fomentar la participación a través de estudios de caso, simulaciones y debates estratégicos. Esta metodología garantiza una experiencia inmersiva, enfocada en la práctica y alineada con las tendencias del mercado.

¿Qué lograrás con el programa?



Diseñar estrategias de venta efectivas en entornos digitales, optimizando el uso de canales de comercio electrónico.



Aplicar técnicas avanzadas de marketing digital para mejorar la visibilidad y conversión en plataformas de E-Commerce.



Implementar herramientas tecnológicas para la creación y gestión de tiendas electrónicas, garantizando la mejor experiencia de usuario.



Evaluar la rentabilidad de las estrategias implementadas, utilizando indicadores clave de rendimiento y modelos financieros.

Competencias y habilidades a desarrollar









¿Porqué deberías hacer este programa?

Según el Informe sobre la Economía Digital 2019 de la UNCTAD, el comercio electrónico ha transformado significativamente los mercados globales, convirtiéndose en un componente esencial para el crecimiento y la competitividad empresarial (UNCTAD, 2019). Al inscribirte en el programa "Estrategias Innovadoras en E-Commerce: Ventas en Canales Electrónicos", adquirirás habilidades cruciales para diseñar estrategias de venta efectivas en entornos digitales, aplicar técnicas avanzadas de marketing y mejorar la experiencia del usuario en tiendas electrónicas. Este conocimiento te permitirá destacar en el mercado laboral actual, potenciar tu perfil profesional y contribuir al éxito de las organizaciones en el ámbito digital.

Fuente: Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice (7th ed.). Pearson Education.



Este programa de formación está dirigida a profesionales del área de marketing, ventas, administración y gestión de negocios que buscan expandir sus habilidades en el ámbito digital. También es ideal para emprendedores y pequeños empresarios que desean optimizar sus estrategias de venta en línea. No se requieren conocimientos previos específicos de programación, pero se recomienda tener una comprensión básica de marketing y gestión empresarial para aprovechar al máximo los contenidos del curso.



¿Cuál es el contenido del programa?

Módulo I

Gestión del modelo de negocio E-Commerce

Entorno del E-Commerce.

Modelos de negocio digitales.

Mentoría grupal y desarrollo de modelo de negocio.

Módulo II

Gestión de la promesa y oferta de valor

Promesa única de venta (PUV).

Gestión de productos y estrategias comerciales.

Logística y atención al cliente.

Atención al cliente en E-commerce.

Módulo III

Gestión de marketing digital y ventas

SEO para E-Commerce.

Publicidad en Google y redes sociales.

Automatización de marketing y analítica de ventas.

Módulo IV

Gestión de la tienda online

Diseño y experiencia de usuario (UX).

Plataformas de tiendas online.

Optimización de la conversión.

¿Quiénes son los expertos docentes?

Juan Pablo Hoyos

Experto en e-commerce y desarrollo de negocios Fintech.

Fernando Pombo Experto en Marketing 4.0, CRM, ventas, y KAM.

Cambios en los Programas y Docentes. El CESA se reserva el derecho de efectuar los ajustes necesarios para asegurar la adecuada ejecución de sus programas. Estos ajustes pueden incluir, entre otros, cambios en conferencistas o docentes, modalidades y fechas.



Por tomar este programa tienes la posibilidad de complementar tus conocimientos con otros contenidos seleccionados para ti.











Con el CESA aprende a lo largo de tu vida



Para mayor información escríbenos a nuestra línea de (2) WhatsApp

3009133574







